Wychodzi raz w tygodniu. Porto opłacone ryczałtem.

Rok XII. Kraków, dnia 30 sierpnia 1929 Nr. 34.

PRZEGLĄD KUPIECKI

ORGAN ZWIĄZKU STOWARZYSZEŃ KUPIECKICH MAŁOPOLSKI ZACHODNIEJ

Cena abonamentu:

Abonament kwartalny .	4 Zł
„ półroczny . .	8 Zł
„ roczny	16 Zł

Prenumeratę i ogłoszenia przyjmują wszystkie biura dzienników i ogłoszeń

Godziny urzędowe Redakcji od 6 do 7 wieczór

Rękopisów Redakcja nie zwraca

Redakcja i Administracja **Kraków, Grodzka 43**

Telefon Nr. 3267

Konto P. K. O. Nr. 400.342

Ogłoszenia:

Wiersz milim. 1 szp. na okładce . . **40 groszy**
Wiersz milim. 1 szp. na I. str. okładki **60 groszy**
Wiersz milim. 1 szp. w tekście . . . **60 groszy**
Cała strona okładki **Zł 200,** Pół strony **Zł 100,** Ćwierć strony **Zł 50,** Ósma strony **Zł 25**
Cała strona w tekście **Zł 300,** Pół strony **Zł 150,** Ćwierć strony **Zł 75,** Jedna ósma strony **Zł 37·50**

PRZEGLĄD KUPIECKI

ORGAN ZWIĄZKU STOWARZYSZEŃ KUPIECKICH MAŁOPOLSKI ZACHODNIEJ

Rok XII. Kraków, dnia 30 sierpnia 1929 Nr. 34.

TREŚĆ NUMERU:

Syndykaty a kupiectwo.

Artykuł dyskusyjny.

Dobrze czyni Redakcja „Przeglądu", poświęcając tyle miejsca dla omawiania tej kwestji. *Pozornie* bowiem mogłoby się laikowi wydawać, iż jest to kwestja *teoretyczna*, której rozwiązanie pozostawić należy uczonym i doświadczonym ekonomistom, a nie mogą udziału w tej dyskusji brać mniej wykształceni kupcy. Tak jednak nie jest! Sprawa omawiana należy do *najżywotniejszych i najaktualniejszych, a wgłębiającemu się w treść i nośność tej kwestji, musi się nasunąć pytanie czy wzgl. w jaki sposób kwestja ta wogóle może być rozwiązana.*

Bo o co właściwie idzie. Idzie o najistotniejszą sprawę *współpracy przemysłu z handlem*, o pogodzenie *pozornie tylko sprzecznych interesów a w rzeczywistości taksamo żywotnych dla handlu jakoteż dla przemysłu.*

W ostatnim Nrze „Przeglądu" omówił „rzecznik przemysłu" w nader treściwym artykule przyczyny obecnej ciężkiej sytuacji w handlu i wrogi stosunek handlu do przemysłu, dziwiąc się, że organizacje kupieckie nie wpływają na *uśmierzanie* tego stosunku.

Jedno zdanie w powyższym artykule powinno jednak było znaleźć *szersze* omówienie, pogłębienie kwestji a nie *pobieżne* potraktowanie. Chodzi o nast. ustęp: „Przykładem jak nieracjonalne koncepcje rodzą się w tego rodzaju atmosferze niechaj będzie stwierdzenie, że w niektórych kołach kupieckich noszą się z poważnymi zamiarami płacenia raczej *wyższych cen* i ponadto *cła*, byleby tylko nie ugiąć się przed uchwałami rozmaitych organizacyj przemysłowych".

Autor skonstatował tu tylko fakt, że kupcy nasi wolą raczej sprowadzać towar z zagranicy, opłacać wysokie cła, fracht etc., podając błahą przyczynę tego postanowienia: *„na złość"* przemysłowcom krajowym! Tak pojmować tego nie można i tak łatwo nad tą sprawą chyba przejść nie można. Należałoby bowiem zastanowić się

nad *przyczynami*, które powodują kupca do *takich wydatków*, sprowadzania pozornie znacznie droższego towaru itd.

Otóż nie „na złość“ fabrykantom wolą kupcy to czy nić lecz *z musu*. A to z dwóch przyczyn: zewnętrznych i wewnętrznych. Przez przyczyny *zewnętrzne* rozumiem *jakość towaru* dostarczanego przez zagranicę. Daleki jestem od apoteozowania towarów zagranicznych i doskonale rozumiem potrzebę i konieczność popierania wyrobów krajowych. W moim skromnym zakresie staram się całą siłą popierać słuszne i patrjotyczne dążenia Ligi Samostarczalności, jednak *nie znajduję właściwego sukursu* ze strony najwłaściwszej tj. *przemysłu*. Nie wystarczy, jeżeli idealiści, patrjoci i inni dobrzy obywatele rzucają hasła intenzywnego popierania naszego przemysłu, domagając się *jedynie od kupców*, aby zakupywali i sprzedawali wyłącznie towary krajowe. — Ważniejszem byłoby, gdyby wysiłki swe skierowywali również *ku zmuszaniu fabrykantów do wzmożenia starań o ulepszenie swych fabrykatów i ich potanienie*.

Nigdy bowiem nie przekona się publiczności wśród obecnych warunków, że należy kupować *z czystego patrjotyzmu* towary krajowe chociaż są *liche* „a zato“ bardzo *drogie*, a nie należy kupować towarów zagranicznych mimo, iż są one pierwszorzędne i stosunkowo tańsze.

Takie hasła patrjotyczne rzucać mogą tylko idealiści, nie mający wyczucia *dla realnego życia*, ale *żony ich i matki napewne nie słuchają ich zaleceń i nawoływań*. — *Tu* przedewszystkiem należy rozpocząć pracę, a to drogą *subwencjonowania* takich fabryk, które wykażą się tańszą i lepszą produkcją niż zagraniczna, drogą forytowania ich w każdej dziedzinie, drogą udzielania premii i nagród, oficjalnego reklamowania ich wyrobów, słowem czynnik państwowy winien tu wkroczyć i *udzielać* fabrykom takim *poparcia* podobnego, z jakiego korzysta np. rolnictwo. Takie *premjowanie przemysłu zapobiegliwego*, dążącego do podniesienia jakości swych wytworów da asumpt do intenzywnego starania się o ulepszenie i udoskonalenie wytworów rodzimej fabrykacji. Same *cła ochronne*, sukurs ze strony patrjotów-idealistów itp. półśrodki nie mogą doprowadzić do celu, a powodują jedynie zwalanie całej winy rzekomego popierania przemysłu zagranicznego na kupiectwo.

Jeżeli więc kupiec jest w stanie zakupić towar zagranicą, opłacać horendalne cła, dowóz itd. to najwidoczniej to mu się *opłaca*. *I smutno, że mu się to opłaca!* Wskazuje bowiem na to, iż mimo tak *niepomiernego podrożenia* towary zagraniczne są *tańsze* i znajdują *łatwiejszy zbyt* u naszego ubogiego konsumenta aniżeli wyroby krajowe! Tu więc leży pierwsza przyczyna zła, która winna być przedewszystkiem *usuniętą*, a jeśli to się stanie, jeśli fabrykant nasz będzie produkował *równie dobrze i równie tanio* jak fabrykant zagraniczny, to zupełnie nie trzeba będzie tracić tyle energji dla propagandy haseł samowystarczalności, bo życie samo to załatwi.

Przyczyny wewnętrzne: Handel przeżywa okres niebywałego kryzysu, z dnia na dzień setki *starych* firm znikają, szereg przyczyn *niezależnych* od kupca spowodował zupełne pozbawienie handlu kapitału obrotowego, mimo największych wysiłków i najlepszych chęci handel nie jest w stanie wywiązać się ze swych zobowiązań z tą punktualnością, jaka cechowała go w czasach normalnych.

Należałoby więc temu zaradzić, należałoby szukać dróg i sposobów *dla ułatwienia* handlowi w wybrnięciu z tej katastrofalnej sytuacji, myśleć nad sposobami *jego sanacji*, dla wydobycia go z opresji ciężkiej i umożliwienia mu *dalszego prosperowania*.

Leży to zaś *przedewszystkiem* w interesie *producenta-fabrykanta*, który wszak opiera się w 90% na zdrowym *stanie kupieckim* i bez niego *wśród naszych warunków* nie mógłby istnieć. Czy jednak przemysł nasz w tej ciężkiej sytuacji myśli nad *terapją właściwą*, nad środkami *łagodnymi*, jakie stosować należy wobec *ciężko chorego* i to w dodatku bliskiego sobie. Nie, przemysł organizuje się na wzór *bojowych fraternij*, rzuca hasła *eliminowania* poważnego odłamu kupiectwa, przemyśliwa nad *radykalnymi* środkami zdławienia handlu przez pozbawienie go kredytu wzgl. skurczenie ilościowe i ograniczenie terminowe. Taka „końska kuracja“ w okresie ciężkiej choroby musi spowodować kompletną ruinę handlu, ale także i przemysłu. Na samą wieść o tych drakońskich zarządzeniach szereg firm zmuszonym był wyciągnąć przykre dla siebie i przemysłowców konsekwencje, gdyż *nie był w stanie* tak radykalnie zastosować się do nowych warunków.

A więc „nie tędy droga“! Nie drogą represalij i *nagłych przeskoków* z tradycyjnych systemów kredytowania i sprzedaży do niespodzianego zatamowania go! Wszak *liczyć się trzeba również i z konsumentem*, przyzwyczajonym u nas od wieków i do łatwego kredytu i do opieszałości w spłacie. Jest smutne, że tak jest i nie ulega wątpliwości, iż stan ten należy zmienić, jednak *drogą ewolucji*, drogą przyzwyczajenia konsumenta i kupca a nie drogą gwałtownej rewolucji.

Należałoby *przy współudziale kupiectwa* myśleć nad właściwymi środkami zaradczymi, nigdy zaś ponad jego głową ferować wyroki, zgubne w dodatku dla obydwu stron i — śmiem zaryzykować to twierdzenie — niewykonalne, a powodujące w okresie eksperymentu dotkliwe, obopólne straty. *Doświadczony kupiec.*

Należytości stemplowe od skarg upominawczych i wekslowych.

Liczne zapytania powodują nas do powtórnego ogłoszenia taryf stemplowych przy skargach upominawczych i wekslowych.

I. *Skargi upominawcze:*

Skargę wnosi się w tylu egzemplarzach ilu jest pozwanych, a nadto jeden egzemplarz dla Sądu i 1 napis (rubrum), który przeznaczony jest dla wnoszącego skargę (powoda) i jemu zostaje doręczony razem z sądowym nakazem zapłaty.

Jeżeli więc skarżona jest *jedna* osoba wnosi się *2* egzemplarze skargi i 1 rubrum, jeżeli skarżone są *2* osoby, wnosi się *3* egzemplarze skargi i 1 rubrum.

Opłata stempl. wynosi: przy wartości przedmiotu sporu do zł. 100 od każdego egzemplarza skargi po 30 gr., przy wartości przedmiotu sporu ponad 100 do 500 zł. od I-go egz. skargi 2 zł. od każdego następnego egzempl. po 1 zł.

Prócz powyższych opłat stemplowych należy również dołączyć stemple do *„nakazów zapłaty“*, które wynoszą:

przy wartości przedmiotu sporu do 50 zł. 0.50 gr.
„ „ „ „ ponad 50 do 100 zł. 1.—
„ „ „ „ ponad 100 do 400 zł. z.—
„ „ „ „ ponad 400 do 500 zł. 4.—

Wszystkie wyżej wymienione stemple należy nalepić na pierwszym arkuszu.

II. *Skargi wekslowe:*

Przy tej sposobności przypominamy, iż od 1 stycznia 1929 *nie obowiązuje przymus adwokacki* przy sporządzaniu skarg wekslowych *do 1000 zł.* t. zn., że każdy kupiec może sobie sam napisać taką skargę na odp. formularzu, który nabyć można w każdym handlu papieru. (Bliższe wyjaśnienia vide Przegląd Kup. Nr. 3 z bież. roku).

Skargę wnosi się podobnie jak przy skargach upominawczych w tylu egzemplarzach, ilu jest dłużników z danego weksla, a nadto jeden egzemplarz dla sądu oraz 1 napis (rubrum) np. jeżeli jest 2 dłużników, wnosi się 3 egzemplarze i 1 rubrum.

Opłaty stemplowe wynoszą:

a) *do skargi:* o ile suma zaskarżona nie przekracza 100 zł.:

a) od każdego egzemplarza skargi po 30 gr.
b) od każdego odpisu załącznika po 20 gr.

o ile suma zaskarżona przekracza 100 zł. a nie przenosi zł. 1000, wynoszą stemple:

a) od I-go egzemplarza skargi zł. 2
b) od każdego dalszego egzemplarza zł. 1
c) od każdego odpisu załącznika —.50 gr.

Do weks. nakazów zapłaty:

przy wysokości zaskarżonej pretensji do 50 zł. 1 zł.,
przy wysokości zaskarżonej petensji ponad 50 do 100 zł. 2 zł.,
przy wysokości zaskarżonej pretensji ponad 100 do 400 zł. 5 z‘.,
przy wysokości zaskarżonej pretensji ponad 400 do 1000 zł. 10 zł.

Wyjaśnia się, że o ile zaskarżony jest tylko 1 dłużnik, to sąd wydaje tylko 1 weksl. nakaz zapłaty, o ile zaś jest więcej pozwanych (dłużników wekslowych) to dla każdego dalszego pozwanego sąd wydaje dalsze wygotowania nakazów zapłaty, które noszą miano duplikatu, tryplikatu itd.

Do każdego duplikatu itd. nakazu zapłaty wynosi należytość stemplowa:

przy wysokości zaskarżonej pretensji do 100 zł. 1 zł.,
przy wysokości zaskarżonej pretensji ponad 100 zł. 2 zł.

Stemple do wszystkich egzemplarzy skargi oraz do nakazów zapłaty i ewent. dalszych wygotowań sądowych (duplikat, tryplikat itd.) dostarcza się przez nalepienie ich na 1-szej stronie I-go egzemplarza skargi po lewej stronie od góry. Załączone odpisy oryginalnych załączników należy każdy z osobna zaopatrzeć przypadającym stemplem (20 gr. wzgl. 50 gr.) za wyjątkiem oryginalnego weksla i protestu.

Oryginalny weksel i protest, który przyczepiony do weksla stanowi jedną całość jak również napis (rubrum) są wolne od stempla. Odpis oryginalnego weksla i przyczepionego doń oryginalnego protestu stanowi 1 załącznik i podlega tylko jednej stemplowej opłacie załącznikowej tj. 20 wzgl. 50 gr.

Jeszcze w sprawie wykazów płac.

W ostatnim numerze „Przeglądu Kupieckiego“ przypomnieliśmy obowiązek prowadzenia „Wykazu płac personalu“ dla umożliwienia kontroli ustawowym instytucjom ubezpieczeniowym. (Zakład Ubezpieczeń pracowników umysłowych, Kasa Chorych itd.).

Przedtem istniał obowiązek prowadzenia **odrębnych** wykazów, a to dla użytku **Władz Skarbowych,** dla których na podstawie art. 112 dział II. ustawy o p. podatku **dochodowym wykazy takie prowadzić** także należało.

Obecnie ukazał się okólnik Ministerstwa Skarbu

(z dnia 24 maja 1929 L. D. V. 6924/I), którym Ministerstwo Skarbu **zwalnia** pracodawców od prowadzenia takiego drugiego wykazu, o ile — rzecz naturalna — wykaz taki prowadzony już jest dla celów ustaw socjalnych.

Wyjaśniamy, że pracodawcy obowiązani są do przedkładania tychże wykazów do wglądu zarówno kontrolorom instytucyj **ubezpieczeniowych** jakoteż **władzy skarbowej**.

Zmiana przepisów o prawie do urlopu ekspedjentów handlowych

Nowa definicja prawna pracowników umysłowych.

Wiadomo, że na podstawie ustawy o urlopach z 16. maja 1922 przysługują pracownikom umysłowym znacznie rozleglejsze prawa do urlopu, niż pracownikom fizycznym. Ustawa ta jednak nie określiła dokładnie, których pracowników uważać należy za umysłowych, a których za fizycznych, a rozróżnienia tego dokonało dopiero rozporządzenie wykonawcze z 11-go czerwca 1923. Zawarte w tem ostatniem rozporządzeniu wyszczególnienie pracowników umysłowych stało się następnie o tyle bezprzedmiotowe, że w roku 1928. wydane zostało rozporządzenie Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 16. marca 1928, o umowie o pracę pracowników umysłowych, które również zawiera wyszczególnienie pracowników, których uważać należy za pracowników umysłowych, odmienne jednak od poprzedniego. Wobec tego ujawniła się konieczność uzgodnienia tych definicyj w obu rozporządzeniach, a zadanie to spełnia nowe rozporządzenie Min. Pracy i Opieki Społecznej z 26 lipca 1929.

Ze względu na doniosłe znaczenie tego rozporządzenia przytaczamy poniżej zawarty w niem wykaz pracowników, których należy zatem pod względem prawa do urlopu uważać za pracowników umysłowych. i to niezależnie od ich wieku:

„1) Pełniących czynności administracyjne i nadzorcze, jako to: zarządców i kierowników wszelkich przedsiębiorstw, inżynierów, techników, konstruktorów sztygarów, kontrolerów, majstrów, którzy kierują technicznie pracą w zakładzie pracy lub jego oddziałach i są za całość tej pracy odpowiedzialni, oraz następujące kategorje dozorców górniczych... (wyliczenie to pomijamy, jako w tym związku nieinteresujące).

2) uprawiających sztuki wyzwolone, bez względu na wartość artystyczną produkcji (malarze, rzeźbiarze śpiewacy, muzycy itp.);

3) artystyczny personel teatrów, orkiestr, wytwórni filmowych, stacyj nadawczych radjowych oraz doradców literackich i muzycznych;

4) dziennikarzy,

5) personel lekarski, dentystyczny, weterynaryjny, oraz wykwalifikowany pomocniczy personel lekarski, dentystyczny i weterynaryjny;

6) pełniących czynności biurowe i kancelaryjne oraz czynności rachunkowe, rysunkowe i kalkulacyjne;

7) telefonistów i telegrafistów;

8) farmaceutów, drogistów, kasjerów, dysponentów, sprzedawców podróżujących, akwizytorów;;

9) **sprzedawców i ekspedjentów sklepowych i księgarskich, objętych rozporządzeniem Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 16. marca 1928 r. o umowie o pracę pracowników umysłowych** (D. U. R. P. Nr. 35, poz. 323)".

Rozporządzenie powyższe znacznie zatem liberalniej określa pojęcie pracownika umysłowego, niż to czyniło poprzednie rozporządzenie z 1923 roku i skutkiem tego przysługuje od dnia 26. lipca br. prawo do urlopu, jako pracownikom umysłowym niektórym kategorjom pracowników, którzy dotychczas prawa tego rościć sobie nie mogli.

Odnosi się to w szczególności do sprzedawców sklepowych i księgarskich. Według poprzedniego rozporządzenia z 1923 roku uważani byli pod względem urlopów za pracowników umysłowych tylko ci sprzedawcy sklepowi i księgarscy, którzy mieli ukończoną szkołę zawodową lub średnią, a nadto mieli odbytą przepisaną praktykę. Natomiast obecnie prawo do dłuższego urlopu mieć będą wszyscy sprzedawcy i ekspedjenci sklepowi i księgarscy objęci rozp. z 16-go III. 1928 o umowie o pracę pracowników umysłowych. To ostatnie rozporządzenie zaś zawiera przepis, że za pracowników umysłowych należy uważać i tych sprzedawców i ekspedjentów sklepowych i księgarskich, którzy do dnia 31 grudnia 1928 korzystali ze świadczeń i uprawnień przysługujących pracownikom umysłowym. Otóż po myśli rozp. o ubezpieczeniu pracowników umysłowych korzystała z tego ubezpieczenia te osoby, które podlegały do dnia 1. I. 1928 ubezpieczeniu pensyjnemu funkcjonarjuszów prywatnych, a zatem wszyscy tak zwani dawniej pomocnicy handlowi, którzy objęli zajęcie przed 1. I. 1928.

W rezultacie zatem uważać należy, że w b. dzielnicy austrjackiej wszyscy ekspedjenci i sprzedawcy sklepowi i księgarscy, którzy przed dniem 1 stycznia

1928 byli ubezpieczeni w Zakładzie Pensyjnym we Lwowie, mają obecnie prawo do urlopów, jako pracownicy umysłowi, pozatem zaś tylko ci sprzedawcy i ekspedenci, którzy mają ukończoną szkołę zawodową lub średnią oraz odbyli przepisaną praktykę.

Adw. Dr. B. Seiden.

—o—

Dział organizacji pracy w handlu

Kto chce w swej pracy zawodowej dojść do pomyślnych rezultatów musi poznać zasady, jakie leżą u podstaw tych rezultatów.

Zasadami dobrych wyników w handlu są:

1) dokładna znajomość towaru,
2) umiejętność sprzedawania, czyli umiejętność zdobywania i obsługiwania odbiorców,
3) dobra organizacja zakupów,
4) dobra gospodarka wewnętrzna oraz
5) prosta, jasna i łatwa kontrola całokształtu interesu.

Oprócz tych zasad rzeczowych potrzebne są pewne zasady osobiste, czyniące kupca godnym zaufania u odbiorców i dostawców.

Te zasady rzeczowe i osobiste są narzędziami, przy pomocy których można z twardej skały życia wyciosać swój los. Panem tych narzędzi może się stać każdy, kto tylko ma po temu wolę.

Ponieważ droga ta jest mozolna i ciężka, postanowiliśmy na łamach **„Działu dla organizacji pracy w handlu“** ogłaszać artykuły, których treścią postaramy się przyjść z pomocą w kwestjach sprzedaży, gospodarki wewnętrznej, organizacji pracy oraz w pewnych trudnościach buchalteryjno-podatkowych.

Na wszelkie pytania korespondencyjnie skierowane znajdzie czytelnik w tym dziale odpowiedź.

W stale umieszczanych wskazówkach i doświadczeniach wytrawnych praktyków i teoretyków znajdzie się z pewnością niejedna cenna i przydatna myśl, której zastosowanie da, korzystającym z niej większe zyski i rzeczywiste zadowolenie z pracy.

Dział ten będzie zawsze stał na straży wzmożenia obrotów naszego kupiectwa i uprzyjemnienia mu pracy, przez współużycie kosztownych i z trudem zdobytych doświadczeń pionierów nowoczesnego systemu handlu.

—o—

Sprzedaż w zależności od typu sprzedawcy.

Chcąc wykazać jak *zachowanie* się i *zalety* lub *wady sprzedawcy* wpływają na wartość sprzedaży, przedstawiamy poniżej kilka typów sprzedawców przy pracy.

Zaczniemy od tego, jakim sprzedawca być *nie* powinien.

1. *Obojętny i niewychowany sprzedawca:*

Postawa i mina wyrażają największą *obojętność.* Niepodobna go wyprowadzić z równowagi. Przy takim sprzedawcy kupujący zapomina języka w ustach, nie wie jak ma do niego przemówić, staje w przykrem zakłopotaniu a może zacznie nawet żałować, iż przestąpił próg interesu.

Atmosfera kupna rozwiewa się, a kupujący czeka tylko chwili, żeby ten za przykry stan duchowy przez swe *odejście* zakończyć.

Taki sprzedawca nie obsługuje, lecz *wypędza* odbiorców. Kupujący pozostaje tak silnie pod niemiłem wrażeniem, że już sam widok sklepu, z którego go w ten swoisty sposób wypędzono *budzi w nim odrazę.*

Po opuszczeniu takiego sklepu kupujący odetchnie z ulgą i z pewnością go już więcej *nie przekroczy.*

2. *Zapominający się sprzedawca:*

Ciągle słyszymy z jego ust „gdzież ja też to położyłem“ przyczem odwraca się plecami do kupującej. Całe szczęście, jeżeli kupująca niebardzo się spieszy, gdyż w innym wypadku opuszcza z niezadowoleniem sklep i załatwia sprawunek gdzieindziej.

Takie postępowanie burzy atmosferę kupna.

W wypadku kiedy kupująca sklepu nie opuszcza, to w każdym razie myśli jej odbiegają od przedmiotu kupna, rozmowę trzeba zaczynać na nowo albowiem zainteresowanie kupującej odbiegło od poprzednio omawianego przedmiotu.

Zapominający sprzedawcy obsłuży przez cały dzień minimalną ilość odbiorców, gdyż musiał kilka rozpoczętych rozmów ponowić przez co połowa czasu roboczego poszła na marne. Mniej cierpliwi opuszczają w takich wypadkach sklep nie kupiwszy niczego. Odchodzą tam, gdzie są uważniej i lepiej obsługiwani.

3. *Złe obsługiwanie dwóch kupujących:*

Zdarza się często, że podczas gdy sprzedawca zajęty jest jednym kupującym, wchodzi do sklepu jakaś pani. Sprzedawca przekonany, że dwóch odbiorców naraz obsłużyć nie można, zostawia damę, pozwalając jej czekać dopóki się nie załatwi z pierwej przybyłym. Zdarza się nawet, że sprzedawca ignoruje później przybyłą, nie pozdrawiając jej nawet. Dama stoi i czeka. Niecierpliwi się, szuka oparcia na ladzie sklepowej, gdyż długotrwałe czekanie męczy ją. Ta sytuacja staje się niemiłą i niewygodną, a im dłużej pierwszy kupujący pozostaje, tem bardziej nieswojo będzie się ona czuła.

Chęć kupna ginie. Ale i pierwej przybyły pan o ile jest nawet nawpół dobrze wychowany „będzie się również czuł nieswojo“, widząc, że kobieta stoi i czeka

na jego odejście.

Przerwie kupno i poda kobiecie swoje krzesło, lub też będzie się nerwowo spieszył, aby wcześniej kobiecie ustąpić. Ani jedno ani drugie nie doprowadzi do zadowalającej sprzedaży.

Nieuprzejmość sprzedawcy jest zatem stratą dla interesu.

4. *Dobra obsługa odbiorców.*

W tym wypadku podał sprzedawca później przybyłej pani krzesło, aby się czuła nieco swobodniej. Spokojnie kończy rozmowę z pierwszym kupującym lub kupującą i spogląda z uprzejmym uśmiechem w stronę drugiej pani, i kieruje w ten sposób jej uwagę na prowadzoną rozmowę. Temsamem trafne argumenty sprzedaży uderzają równocześnie w obie strony.

Uwaga czekającej skierowuje się na widziany towar, zaczyna o nim myśleć i interesować się kupnem towaru, którego przy przestępowaniu progu sklepu wogóle na myśli nie miała. Sprzedajemy zatem dwa artykuły zamiast jednego.

Podczas obsługiwania jednego odbiorcy działa w ten sposób sprzedawca korzystnie na drugiego, wywiązuje się między nimi pewien kontakt i kiedy wreszcie po wyjściu pierwszego odbiorcy sprzedawca zwraca się do drugiego, ma już połowę pracy sprzedawczej wobec niego odbytej.

„Service“

Pod hasłem „prosperity“ stawał do wyborów na prezydenta Hoover. Utrzymanie stanu obecnego dobrobytu ludności, ograniczenie konkurencji ze strony imigrantów, dalszy rozwój w spokoju i bez radykalnych eksperymentów w dziedzinie życia gospodarczego, te oto hasła Hoovera spowodowały jego wybór. Jeżeli „prosperity“ jest hasłem rządu obecnego w Stanach Zjednoczonych, to kupiectwo ma swe hasło, które krótko ujęte jest w słowie „service“.

Zrozumienie znaczenia tego hasła przez kupiectwo w Stanach Zjednoczonych niemało przyczyniło się do obecnego olbrzymiego rozwoju życia gospodarczego. Tamtejsze kupiectwo prowadzi taksamo jak wszędzie walkę konkurencyjną, — oczywiście nie wyłącznie na terenie zarobkowania — i redukuje zysk jak to się i u nas dzieje. Klienta nazywają tam „jego cesarską mością“, klientowi się chce służyć, klienta się chce zadowolnić, a o klienta tego toczy się walka zapomocą wszelkiej możliwej reklamy i wysiłku, by pozyskać zadowolenie odbiorcy. Umożliwia się odbiorcy nabycie towaru nietylko przez udzielaniu mu dogodnych rat, ale nawet zamienia się zakupiony towar bez szemrania a wreszcie bezinteresownemi poradami stara się kupiec konsumentowi pójść na rękę. Przez „service“, przez **służenie** konsumentowi kupiectwo osiągnęło w ostatnich latach jeden z tych wielkich cudów gospodarczego rozwoju w Stanach Zjednoczonych, jakiego jesteśmy świadkami. Zasada „service“ jest dzisiaj nieodzowną ostoją każdego nowoczesnego kupca i używa się nietylko daleko idącego doświadczenia z obserwacji, ze standaryzacji i racjonalizacji, ale dokładnie studjuje się co czyni konkurencja i każda dobra myśl zostaje natychmiast pochwychona, pogłębiona, zastosowana. Kupiectwo przez standaryzację osiągnęło znaczne korzyści. Znikły te olbrzymie ilości róznych podrzędnych gatunków w sklepach, przyjęto kilka, a te wskutek racjonalnej produkcji są zadawalniające i stosunkowo tanie. Standaryzacja tez spowodowała, że niema dziś u konkurujących kupców zadużo różnych gatunków jednego towaru. Dla kontroli czy nie podbija się cen ustalonych przez producentów, czynią kupcy przez swoich zaufanych zakupy u konkurencyjnych firm. U nas uważanoby takie postępowanie za niegodne (non fair) atoli amerykańskie firmy posiadają specjalne oddziały porównawcze, gdzie personal specjalnie instruowany bada dokładnie kalkulację konkurencji na podstawie nabytego towaru. Nietylko cena i gatunek podlega badaniu, ale też sposoby obsługi, rodzaj klienteli, która się specjalnie danym artykułem interesuje. Jedna z wiekszych firm w Nowym Jorku zatrudnia w takich oddziałach aż 35-ciu specjalnie wyszkolonych pomocników handlowych, którzy trudnią się zakupywaniem specjalnych, nowych gatunków i artykułów u konkurencji a zakupy ich wynoszą 400 Dolarów dziennie. Zakupione sorty podlegają bardzo skrupulatnym badaniom i porównywaniom a zadaniem firmy jest dostosowywać się, by móc swoim odbiorcom zaofiarować podobny towar o podobnem wykonaniu i odpowiedniej cenie.

A zatem, sprzedawca chcący swego konkurenta pokonać, musi użyć wszelkich środków, by mógł swym odbiorcom dostarczyć towaru **lepszego i korzystniej** jak to czyni konkurent. Początkowo używano hasła „service“ **dla większego zarobkowania,** dziś uważa kupiec hasło to jako wytyczną gospodarczoetyczną, o ile to tak nazwać można, które przeszło już w credo całej nacji amerykańskiej. Dziś jest wprost obowiązkiem każego kupca być zwolennikiem idei „service“. Stworzono szerokim giestem urządzenia dla wygody konsumenta. Dla wszystkich zwiedzających dom handlowy stoją do dyspozycji lokale wypoczynkowe, gdzie można się też posilić. I jest to obojętne, czy konsument zwiedza dany lokal tylko dla oględzin czy też dla faktycznych zakupów. Dla dzieci są specjalnie luksusowe urządzone bawialnie, gdzie matki mogą je pod nadzorem specjalnie wywykwalifikowanych freblanek pozostawić. Wymiana zakupów nie napotyka na żadne opory, reklamacje uwzględnia się z zachwycającą dobrodusznością.

Niedarmo jedną z zasad „service“ jest **gotowość do wymian.** Wanamaker, twórca olbrzymiego domu towarowego jeszcze w r. 1865 wprowadził u siebie w praktyce prawo wymiany, zwracał gotówkę za zakupy nie zatrzymywane, o ile gatunek lub kolor odbiorcy się nie podobały, słowem, o ile zakup nie odpowiadał. Dziś ta zasada przyjęta jest jako usus, jako rzecz naturalna; — wymiany umożliwiane są w każdej porze, nie ograniczając odbiorców jak w Niemczech, do pewnych godzin przedpołudniowych. Przy zakupnie konfekcji poprawki są chętnie dokonywane i to darmo. Uważają to za powód znacznie

wzmożonych zakupów gotowej konfekcji przez sfery zamożniejsze.

Kto żąda kredytu, temu kupiec go chętnie udziela. Normalnie rachunki regulowane będą co 10-go każdego miesiąca. Na Boże Narodzenie, gdy kupujący ma inne wydatki, przedłuża się termin spłaty do 3 miesięcy. Oczywiście klient taki musi posiadać konto w banku, a jego opinja kredytowa musi być odpowiednio dobrą. Tak postępują wszystkie domy towarowe. Banki znów chętnie takie zobowiązania klientów finansują. Dzięki temu systemowi aż 17% całego obrotu detalicznego przypada na handel ratalny.

Że w handlu automobilowym system „service" jest w całości zastosowany, jest rzeczą już dawno wiadomą. System ten jest tu stosowany od bezpłatnego wyuczenia jazdy i instrukcji odnośnie do konserwacji wozu, aż do najdogodniejszych spłat. Przy reparacjach oblicza się odbiorcy minimalne wprost koszta. Jako curiosum opowiadają sobie następujący dowcip. Tornado zerwał dach blaszany z automobilu i zamienił go w niekształtną masę. Właściciel za poradą przyjaciela posłał tę blachę wraz z 4 oponami z auta Fordowi do warsztatu reparacyjnego. W ciągu kilku dni otrzymał darmo od Forda nowe auto z bardzo uprzejmem pismem, w którem zarząd Forda prosi o wyjaśnienie wśród jakich okoliczności ten wypadek zaszedł.

Zarządy kolei jak również linji autobusowych stosują wobec podróżujących również system „service". Uprzyjemnianie podróży i nieignorowanie jest kardynalnym warunkiem na każdej linji. W hotelach naturalnie system ten jest stosowany w całej rozciągłości. W każdym pokoju gość znajduje np. nici różnego koloru nawleczone na igły oraz guziki koszulowe i do spodni. Na umywalni znajdzie prócz ręcznika różne flanelki do czyszczenia, mydła itd. Za drobną opłatą gość może sobie wypożyczyć pyjamy.

Towarzystwa ubezpieczeń umożliwiają ubezpieczonym konsultację u specjalistów-lekarzy conajmniej raz do roku na koszt towarzystwa. Korzyści z tych konsultacyj odnoszą zarówno dane towarzystwo jak i ubezpieczony.

Również i państwo stosuje wobec obywateli system „service". Wszelkich możliwych informacyj w sprawach gospodarczych zasięgnąć można darmo. Informacje otrzymuje się normalnie jeszcze w tym samym dniu.

Wyszkolenie sprzedawców jest jedną z podstaw systemu „service. Przecież sprzedawca ponosi odpowiedzialność za nieudałą sprzedaż i za niezadowolenie odbiorcy. Całą naukową aparaturę ustawiono dla szkolenia sprzedawców. Sprzedawca zwiedza uniwersytety, prywatne szkoły, specjalne szkoły w domach towarowych, utrzymywanych dla personalu. Sprzedawca jest insttuowany i należycie uzbrojony nawet wobec „widzimisię" t. zw. twardych odbiorców.

Najważniejszą rzeczą jest sprzedać konsumentowi towar, z którego będzie faktycznie zadowolony. Zdaje się, że za jakie 100 lat kupcy zaczną się dopiero zastanawiać, czy takie głupstewka należy stosować i u nas, w naszych handlach.

—o—

ORZECZNICTWO SĄDOWE.

Nie wolno nakładać grzywny za nieposiadanie świadectwa przemysłowego bez uprzedniego stwierdzenia dokonywania operacyj handlowych.

Najwyższy Trybunał Administracyjny uznał skargę Pinkusa C. za uzasadnioną, albowiem postępowanie władzy pozwanej dotknięte jest wadliwością ze szkodą skarżącego.

Protokół kontrolera urzędu skarbowego z dnia 6. V. 1925 r. sporządzony w nieobecnego przedsiębiorcy Pinkusa C. i wbrew przepisowi art. 51 ustawy o podatku przemysłowym, nie przedstawiony mu po sporządzeniu go, konstatuje tę okoliczność, iż z 4 pokoji stanowiących mieszkanie wymienionego, jeden pokój, zgłoszony jako „pomieszczenie składowe" posiada całkowite urządzenie sklepowe, jak jak kontuar, kasę, półki i wieszadło, a więc ma zdaniem kontrolera wszelkie **cechy sklepu,** na który Pinkus C. powinien był wykupić świadectwo przemysłowe II. kategorji handlowej.

Na podstawie **tych danych** urząd skarbowy uznał Pinkusa C. winnym przekroczenia art. 98 ustawy, z tego powodu, że prowadził w powyższym lokalu „detaliczną sprzedaż ubrań gotowych", wobec czego winien był wykupić należyte świadectwo przemysłowe II. kategorji handlowej. Zarazem Urząd ukarał wymienionego grzywną za prowadzenie przedsiębiorstwa bez świadectwa przemysłowego.

Najwyższy Trybunał Administracyjny uznał jednak, że ustalenia władzy nie doszły do skutku trybem prawidłowym. Ustawa o podatku przemysłowym uważa w art. 11 za oddzielny zakład handlowy takie pomieszczenie, w którem **prowadzi się handel towarowy,** lub w którem dokonywa się innych operacyj **handlowych,** art. zaś 98 tejże ustawy karze przedsiębiorcę grzywną za prowadzenie przedsiębiorstwa handlowego bez świadectwa przemysłowego lub bez właściwego świadectwa. A zatem kara z art. 98 ust. o p. p. może być wymierzona w tym wypadku, gdy drogą prawidłowych dochodzeń ustalona w związku z pewnem pomieszczeniem znamiona wyszczególniona w art. 11. Tymczasem w konkretnym wypadku protokół z 6 V. 1925 tych danych nie ustala, lecz konstatuje tylko tę okoliczność, iż lokal skarżącego posiada **cechy** urządzenia sklepowego, a nie stwierdzono, czy i jakiego rodzaju transakcje były dokonywane w tem pomieszczeniu.

W niezebraniu zatem przez władzę danych faktycznych, istotnych dla ustalenia obowiązku skarżącego do wykupienia świadectwa przemysłowego II kategorji handlowej, Najwyższy Trybunał Administracyjny dopatrzył się wadliwości postępowania ze szkodą dla skarżącego. Władza pozwana bowiem, wobec zarzutów odwołania, nie miała danych ku temu, by je oddalić.

Z powyższych względów Najwyższy Trybunał Administracyjny uchylił zaskarżoną decyzję. (Wyrok N. T. A. z dnia 19 XI. 1928 roku L. Re. 5109/26 w sprawie Pinkusa Celmajstra w Warszawie).

—o—

Wykaz stacyj i odległości taryfowych.

Nowe wydawnictwo Ministerstwa Komunikacji.

Wyszedł z druku nowy „Wykaz stacyj i odległości taryfowych“ zeszyt A, który obowiązywać zacznie od dnia 1 września rb. Wykaz ten stanowi III część nowej taryfy towarowej, która wejdzie w życie z dniem 1 października rb. W wykazie zjednoczone są dwa dotychczasowe wydawnictwa a mianowicie: „Spis Stacyj, Przystanków i Ładowni Kolejowych“ oraz „Wykaz odległości taryfowych“. Wydawnictwa te z chwilą wejścia w życie nowego wykazu tracą moc obowiązującą. Zeszyt A przeznaczony jest zasadniczo dla komunikacji wewnętrznej. W przyszłości wydany zostanie zeszyt B. przeznaczony dla komunikacji zagranicznej. Zeszyt A. wykazu składa się z 9-ciu części.

Część I. zawiera *wykaz stacyj w porządku alfabetycznym* z następującemi danemi: numery statystyczne stacyj, nazwy stacyj ze znakami określającemi stację jak: normalnotorowa, wąskotorowa, państwowa, prywatna itp. odległości taryfowe do najbliższych stacyj węzłowych albo przeładunkowych, przynależność stacyj do Dyrekcyj, pole na mapie, czynności ekspedycyjne urządzenia stacyjne dla ruchu towarowego itp.

W części II. podane są *odległości pomiędzy stacjami*, położonemi na poszczególnych odcinkach pomiędzy stacjami węzłowemi.

Część III. obejmuje *odległości taryfowe* między stacjami węzłowemi.

Część IV. zawiera odległości taryfowe *na wąskotorowych* państwowych oraz normalno i wąskotorowych koleiach prywatnych objętych wykazem.

W części V. znajdujemy odległości taryfowe *dla ruchu osobowego* w obrębie Warszawy i okolicy.

W części VI. znajduje się *spis punktów granicznych* i stacyj zdawczych na koleje obcych państw ze szczegółami odnoszącemi się do ruchu kolejowego z kolejami zagranicznemi.

W części VII. wskazane są *kolejowe ajencje celne*.

W części VIII. *kolejowe przedsiębiorstwa odzewozowe*, które na podstawie umów z zarządem kolejowym uskuteczniają dostawę przesyłek i w części IX — spis składów zawozowych, korzystających z ulg przewozowych (zboże, cukier, sól).

Do wykazu załączona jest mapa kolei.

Jak widać z tego krótkiego wyliczenia nowe wydawnictwo zawiera nietylko dane potrzebne do obliczenia przewoźnego (odległości) ale również szereg informacyj pożytecznych dla handlu.

Całość wydana starannie liczy przeszło 600 stron druku dużego formatu.

Wykaz jest do nabycia w Dyrekcjach Kolejowych w cenie 50.— zł. za egzemplarz.

Uwaga! Członkowie Krakowskiego Stow. Kupców i Abonenci „Przeglądu Kupieckiego“ mogą korzystać z powyższego wykazu, znajdującego się w bibljotece Stowarzyszenia.

Zastępcy poszukiwani.

Fabryka czeska, trudniąca się wyrobem szczoteczek do zębów i szafek dla zegarów stojących poszukuje zastępcy. — Zgłoszenia tylko pisemne przyjmuje Sekretarjat Krak. Stow. Kupców, Grodzka 43.

KRONIKA.

Międzynarodowy kongres żydowskiego handlu, przemysłu i rękodzieła

odbędzie się m. 3 a 6 września br. we Wiedniu. Pierwszy ten kongres żyd. sfer gospodarczych odbił się żywem echem wśród kupiectwa żydowskiego. Dotychczas zgłosiły organizacje kupieckie przeszło 20 krajów swych delegatów, co wskazuje na nader silne zainteresowanie. Na kongresie tym ma być omówionym szereg spraw, tyczących się handlu, przemysłu i rękodzieła w ogólności, a *żydowskiego* handlu itd. w szczególności. Specyficzne warunki wśród jakich bytują Żydzi w poszczególnych krajach, spowodowały organizatorów kongresu do wszczęcia narad nad drogami zaradczemi, dla podniesienia materjalnego żydowskich sfer gospodarczych, wyszukania lojalnych i pokojowych sposobów współpracy z kupiectwem i przemysłem chrześcijańskim. Nie ulega wątpliwości, iż wynik obrad kongresu będzie miał bardzo poważne znaczenie dla życia gospodarczego poszczególnych krajów.

Zorganizowani kupcy, którzy w dniach od 3 do 6-go września br. będą w Wiedniu podczas Wiedeńskich Targów proszeni są przez organizatorów I. Światowego Kongresu żydowskich organizacyj kupców, przemysłowców i rękodzielników, by zgłaszali się do biura Gremjum żydowskich kupców, Wiedeń I. Elisabethstrasse 9/I. z legitymacjami swoich organizacyj.

—o—

Wybór prezydjum krakowskiej Izby Przemysłowo-Handlowej 15 września.

Na zarządzenie p. Ministra Przemysłu i Handlu odbędzie się w niedzielę, dnia 15 września br. o godz. 11. przedpołudniem w głównej sali obrad Izby handlowej i przemysłowej w Krakowie przy ul. Długiej L. 1 ogólne zebranie wszystkich nowowybranych i nominowanych członków krakowskiej Izby przemysłowo-handlowej, celem dokonania wyboru prezesa i dwóch wiceprezesów.

Przedtem jednak, tj. we wtorek, dnia 10 września br. odbędzie się w tej samej sali o godz. 17 pod przewodnictwem Komisarza Wyborczego p. Stanisława Matusińskiego zebranie wszystkich radców Izby z wyboru i nominacji dla zadecydowania o kooptacji i dokonania związanych z tem wyborów.

—o—

Orgje zorganizowanych złodziei na dworcu towarowym Kraków-Grzegórzki.

Od szeregu miesięcy grasują szajki złodziejskie na dworcu towarowym Kraków—Grzegórzki bezczelnie napadając wozy z towarami i ograbiając je. Skoro wielokrotne zwracanie uwagi na fakt powyższy organom bezpieczeństwa nie odniosło pożądanego skutku, zwracamy się tą drogą do miarodajnych czynników, aby wreszcie kres położyły tym skandalicznym stosunkom.

IX. Targi Wschodnie odbędą się we Lwowie od dn. 7-go do 19-go września br.

Ułatwienia pocztowe... w Czechosłowacji. W Czechosłowacji wprowadzono obecnie system, że za jednym listem przewozowym, poczta przyjmuje dla jednego adresata (odbiorcy) kilka paczek, tak, jak to było przed wojną.

Polski Związek Turystyczny w Krakowie, ul. Szpitalna 36 — Ważny od 1 lipca 1929 r.

ROZKŁAD JAZDY AUTOBUSOWEJ

Ewentualne zmiany zastrzeżone

Linja Kraków—Jordanów

Cena	CZAS ODJAZDU	Stacje	CZAS ODJAZDU	Cena
—	7·45 9·30 16·50	Kraków	8 15 15 30 19·2[illegible]	8 —
4·—	8·45 10·30 17·50	Myślenice	7·15 14 30 18·30	3·—
8·—	10·45 12·30 1[illegible] 20	Jordanów	5·45 13·00 17 0[illegible]	—

Linja Kraków—Krynica (via Limanowa)

Cena	CZAS ODJAZDU	Stacje	CZAS ODJAZDU	Cena
—	7·45 15·45	Kraków	12·15 20 30	18·—
8·—	9·35 16·55	Mszana Dolna	10 25 18·40	10·—
10·—	10·05 17 25	Tymbark (Dobra)	9 55 18·10	8·—
11·—	10 20 17·40	Limanowa	9 10 17·[illegible]5	7·—
13·—	11 [illegible]0 18 20	Nowy Sącz	9 00 17·15	5·—
18·—	12 15 19·[illegible]5	Krynica	7·45 16·00	—

Linja Kraków—Lanckorona

Cena	CZAS ODJAZDU	Stacje	CZAS ODJAZDU	Cena
—	8·15 14·30	Kraków	11·[illegible]5 18 35	5·[illegible]0
2·—	8·45 15 00	Mogilany	11 05 18 05	3·50
3·—	9·05 15·20	Krzywaczka	10 45 17·45	2 50
4·—	9·25 15 40	Izdebnik	10·25 17·25	1·50
5·50	9·50 1[illegible]·05	Lanckorona	10 00 17·00	—

Linja Kraków—Mszana Dolna

Cena	CZAS ODJAZDU	Stacje	CZAS ODJAZDU	Cena
—	16 00 16·30	Kraków	8 30 9 00	8·—
4·—	17·00 17·50	Myślenice	7·30 8 00	4·—
6·—	17·30 18 00	Lubień	7·0[illegible] 7·30	2·—
[illegible]·—	17·45 18·15	Kasinka	6 45 7·15	1·—
8·—	18 10 18·30	Mszana	6 30 7·00	—

Linja Kraków—Ojców

Cena	CZAS ODJAZDU	Stacje	CZAS ODJAZDU	Cena
—	8·00 9 00 11·00 13·0[illegible] 16 [illegible]0 18·00 18·30 21 00	Kraków	7·30 8·45 11 45 12·45 15·15 17·00 18·45 20·25	3·—
3·—	8 45 9 45 11·45 13 [illegible]5 16 45 18 45 19 15 21·4[illegible]	Ojców	6·45 8 00 11·00 12·00 14·30 16 15 18 00 19·50	—

Linja Kraków—Rabka

Cena	W piątki nie kursuje	W piątki i soboty nie kursuje	Kursuje tylko w piątki i soboty		Stacje	Kursuje w każdy poniedziałek		W piątki nie kursuje	Kursuje w piątki i soboty tylko w razie potrzeby	Cena
—	9 00	14·[illegible]	15·00	17 30	Kraków	8·00	[illegible] 30	19 30	20 30	0·—
4·—	10·00	14·45	15·4[illegible]	1[illegible] 15	Myślenice	7·15	8·45	18·30	19 30	6 —
10·—	11·[illegible]0	[illegible]5·0[illegible]	16·05	1[illegible] 20	Chabówka	6·10	[illegible]·40	17 00	17·00	—
10·—	11·40	15·15	16·15	[illegible]·3	Rabka	[illegible] 00	7·30	17 00	17·00	—

Ewentualne zmiany zastrzeżone

Linja Kraków—Swoszowice

Cena	CZAS ODJAZDU	Stacje	CZAS ODJAZDU	Cena
—	6·30 9·15 12 00 14 45 17 30	Kraków	8·45 11·[illegible]0 14·0[illegible] 17·00 19·45	—
1·20	7 00 9·45 12·3[illegible] 15·05 18 00	Swoszowice	9·15 11·[illegible]0 13 45 16·30 19 15	1 20

Linja Kraków—Szczawnica

Cena	CZAS ODJAZDU	Stacje	CZAS ODJAZDU	Cena
—	8 30 1[illegible]·45	Kraków	19·[illegible]0 12 30	18·—
9·—	10·30 17·45	Chabówka	17·[illegible]0 10·30	9·—
12·—	11·00 18 15	Nowy Targ	17 00 10 00	6·—
15·—	11 45 19 00	Czorsztyn	16 15 9·15	3·—
17·—	12·15 19·30	Krościenko	15·45 8·45	1·—
18·—	12·30 19·45	Szczawnica	15·[illegible]0 8·30	—

Linja Kraków—Wadowice

Cena	W piątki nie kursuje	Tylko w piątki	Stacje	CZAS ODJAZDU	Cena
—	18 00	15 00	Kraków	8·25	4·50
3·—	19·15	16 15	Kalwarja	7 10	1·50
4 50	19·40	16·40	Wadowice	6 54	—

Linja Kraków—Zakopane

Cena	CZAS ODJAZDU	Stacje	CZAS ODJAZDU	Cena
—	8 00 10·30 15 00 17 00 18·00	Kraków	9 30 10 30 11·45 19·30 22 00	16 —
4·—	8 45 11·15 15 4[illegible] 17·45 18·45	Myślenice	8·45 9·45 11 00 18·45 21·15	12·50
10·—	9·45 12 15 16·45 18 45 19 45	Chabówka	7·45 8 45 10·00 17·45 20 15	10·—
12 —	10·10 12·40 17 10 19 10 20·10	Nowy Targ	7·30 8·30 9 35 17 20 19 50	4·—
16·—	11·00 13·30 18·00 20·00 21·00	Zakopane	6·30 7·30 8·45 16·30 19·00	—

Linja Kraków—Zawoja

Cena	CZAS ODJAZDU	Stacje	CZAS ODJAZDU	Cena
—	8 00 17·00 18·00	Kraków	10 00 10 20 20 00	11·—
4·—	9 00 18·00 19·00	Sułkowice	9·00 9 20 19 00	7·—
6·50	10·00 19·00 20·00	[illegible]ucha	8·00 8·20 18·00	4·—
7·—	10 20 19·20 20·20	Maków	7·40 8·00 17·45	4·—
11·—	11 00 20·10 21·15	Zawoja	6·00 7 00 17 00	—

Naczelny redaktor: Dr. Zygmunt Wasserberg. — Wydawca: Za Krak. Stow. Kupców: Samuel Schechter. — Redaktor odpow.: Józef Himmelblau. — Nowa Drukarnia Dziennikowa w Krakowie, pod zarządem Maksymiljana Feldmana.